

## 台灣雲端業者進入大陸市場之障礙及需政府協助事項之建議

(100.8.1)

項次	障礙說明	解決方案建議
1	<p>雲端運算是中國大陸科技發展項目重點中的重點，大陸重要採購會以「國資」或受輔導(政府補助)的廠商優先考慮，國內業者切入門檻相對較高。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 雲端運算協會責無旁貸建構兩岸順暢溝通管道，將協助兩岸業者與政府之間相互對話，並充分運用現行已有的平台(如搭橋計畫)。建議政府運用資源蒐集相關大陸市場商機及法令經營環境等資料(如中國雲端政策與技術趨勢、主要市場發展現況、工業區與保稅區切入策略、兩岸試點城市篩選等關鍵議題)，作為台灣與大陸交流談判之後盾。</li> <li>■ 建議政府能做到 G to G 對談，將層級拉高；或能合作統籌出一個兩岸的協會、聯盟等一起運作，將雲端產業兩岸的互利定義清楚，成效應該會更大。</li> <li>■ 由政府領導推動先與大陸一、二級城市協商雲端試點合作，釐清各項法令及關稅的規範(或許可比照"成都無線試點城市"模式)，由此取得試點城市官方的認同，降低國內後進廠商進入大陸雲端運算市場的門檻。</li> <li>■ 檢討雲端政策工具的實施狀況，需要更加有效與廣泛的鼓勵國內業者於台灣建立雲端服務成功示範經驗，以強化外銷輸出至大陸的競爭優勢。</li> </ul>
2	<p>禁止法人授權技術到大陸實施。大部分台商在大陸亦設有研發中心，然現有機制不允許將有法人授權技術(如 Cloud OS Source Cod)拿到大陸修改實施。對台商運用低價高質及充沛的大陸軟體人力極為不利。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議調整相關法規，有條件開放法人授權技術到大陸實施。</li> </ul>
3	<p>禁止法人到大陸設置研究分部。無法運用到低價高質及充沛的大陸軟體人力外，所發展的產品或服務也會缺乏市場貼近感。時值國際大廠(如 IBM, HP)紛紛大力投入之際，此限制綁住國內業者發展契機。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議調整相關法規，於配套完整的規範之下，允許法人到大陸設置研究分部。</li> </ul>

4	<p>禁止法人與大陸人士在台技術交流。固然保護智財非常重要，但為了管理方便一律採事先報備制，且管理政策標準不夠明確，執行上很難拿捏，省事者乾脆一律拒絕交流，只能流於粗淺方向性的對談，嚴重喪失對大陸技術與應用市場的掌握機會。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議調整相關法規，於配套完整的規範之下，允許法人與大陸人士在台技術交流。</li> <li>■ 若沒有強大的 IP 保護政策，台商進入對岸，勢必面對嚴重的智權流失問題，美國在這一方面已提前做好全球專利佈局，並擴大至中國。我國政府也應該推動並鼓勵法人/產業於雲端運算的布局。</li> </ul>
5	<p>雖然 EFCA 將資訊服務列為早收清單中，台灣資服業者可獨資成立公司且沒有營運地點的限制，但現階段 ECFA 內容並未針對稅務作規範與調整，台灣資服業者投入中國大陸市場仍需較本地業者高出 10~19%之稅率，造成相關業者成本較高。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議政府與大陸談判時將關稅優惠列入討論議題，例如雲端相關終端設備關稅納入 ECFA 免稅優惠，提升兩岸雲端業者之國際競爭力。</li> </ul>
6	<p>雖中國開放外資將產品做審查後，可視為本地產品銷售(降低稅率)，但過程必須將相關程式原始碼釋出部分做審查，對台灣業者具有智財權隱憂。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議政府協助台灣資服相關業者，於對岸經營等同陸商，協助解決稅率與認證相關問題(例如可將產品在台灣認證，降低智財權外流之風險)。</li> </ul>
7	<p>在兩岸雲端運算發展上，基礎建設與服務發展將是重要的兩大關鍵，惟兩岸目前並無共通之認證標準。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議政府建構兩岸對等溝通平台，針對兩岸可合作發展之關鍵標準。在基礎建設上，建議兩岸將資料中心之節能與效率認證列為優先項目，以利兩岸相關設備與系統整合業者切入。在服務品質上，建議兩岸將服務品質認證(如 SLA)列為優先項目，以增加兩岸企業與民眾的認知與信心。</li> </ul>
8	<p>台灣廠商對大陸商機常因缺乏在地人脈關係或有力當地合作夥伴等資源，而無法具體取得商機。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 現行平台(如華聚)雖有交流活動，但無實質後續推動機制，建議由政府領導推動與大陸地方政府協商雲端合作，取得當地官方認同，並實質引介當地有力廠商合作，以取得具體成果。</li> </ul>
9	<p>雲端運算為一整合資通訊上下游產業鏈之技術，且對國內而言有相當的比重在於外銷市場，包括大陸，或是中東歐、非洲、中東、南美、東協、和印度等新興市場，以及全球的採購商機都無法忽略。惟觀諸本地廠商如何向全球</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議政府協助本協會向外貿協會以免費方式取得專屬之雲端技術/產品展示中心(Showcase) 至少一年，未來再以優惠價格提供續租。協會各廠商可將整合後之產品於此處做長期展示，除平日可為國內民眾教育訓練之用，亦可隨時對國際訪客或買家進行展示，增進對外貿易之商機。</li> </ul>

	<p>買家展示國內廠商在本領域之整合程度，以及相關之常備展示空間，在國內均付之闕如。只能藉每年約3次之資通信產業展覽展示數日，功能及效果非常有限。</p>	
10	<p>以往由於政治因素，兩岸各自發展，交流機會相對較少，商機亦不易掌握。惟目前兩岸恢復交流，大陸市場廣大，國內宜結合各方資源，提升業者競爭力，進軍大陸市場。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 建議政府透過兩岸搭橋計畫與協會密切配合，選定中國城市，鎖定核心關鍵應用，發展應用試點，同步協助台灣業者切入中國市場，掌握商機。</li> <li>■ 建議政府在兩岸互動方面能協助本協會與大陸官方取得合作默契，提供台灣廠商優惠合作條件。</li> <li>■ 建議政府能提供大陸市場商機、參展機會、與台商可應用之政府資源、並研擬例如專案獎勵機制等實質之補助。建議政府整合科專及本協會技術專家委員會之資源，密切配合以提升並發揮整體戰力。</li> </ul>